



AO ILUSTRÍSSIMO SENHOR PRESIDENTE DA COMISSÃO DE LICITAÇÃO.

Pregão nº: 025/2025.

Objeto: Serviços de digitalização de documentos, compreendendo a manutenção, suporte e hospedagem dos arquivos digitalizados no sistema de gestão eletrônica de documentos, prestação de serviços de digitalização de documentos, incluindo a separação por tipo de documentos, análise de temporalidade, higienização, preparação, restauração, controle de qualidade e upload, organização e catalogação das caixas dos documentos públicos, conforme condições, quantidades e exigências estabelecidas neste Edital e seus anexos.

ORION TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob nº 32.016.316/0001-68, com sede na Rua Santa Catarina, nº 446, Carazinho RS, neste ato representada na forma de seu contrato social, vem, tempestivamente, à presença de Vossa Senhoria apresentar:

CONTRARRAZÕES AO RECURSO ADMINISTRATIVO

Interposto pela empresa **STIMA CONSULTORIA E ASSESSORIA ESPECIALIZADA EM GESTÃO PÚBLICA E EMPRESARIAL LTDA**, o que faz com esteio nos fundamentos fáticos e jurídicos a seguir expostos.

I. DA TEMPESTIVIDADE.

Considerando que o prazo para apresentação das contrarrazões de recurso é de 3 dias úteis, temos que é tempestivo a presente apresentação de Contrarrazões, tendo em vista que o Recurso da parte contrária foi apresentado dia 19 de janeiro de 2026.

Desta forma, comprovada a tempestividade e o cabimento das contrarrazões, requer o recebimento e a devida apreciação legal.

II. DOS FATOS

Trata-se de Recurso Administrativo interposto pela **STIMA CONSULTORIA E ASSESSORIA ESPECIALIZADA EM GESTÃO PÚBLICA E EMPRESARIAL LTDA**, em desfavor da decisão que consagrou a empresa **ORION TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO** vencedora do processo pregão eletrônico nº 025/2025.

De forma geral, a empresa STIMA sustenta que a decisão administrativa que a desclassificou e declarou a ORION vencedora do certame **violou princípios licitatórios e carece de fundamentação técnica suficiente**, pelos motivos a seguir sintetizados.

A STIMA afirma que a proposta apresentada pela ORION possui **valor global excessivo e incompatível com a realidade de mercado**, especialmente quando comparada aos preços praticados por outros consórcios públicos e à proposta originalmente apresentada pela própria STIMA.

Sustenta que a ORION:

- I. Não ofertou lances durante a fase competitiva;
- II. Manteve valor próximo ao teto estimado;
- III. Teria sido declarada vencedora sem que houvesse diligência específica para aferir a **compatibilidade de seus preços com o mercado**, o que, segundo a recorrente, deveria ocorrer não apenas para propostas consideradas inexecutáveis, mas também para aquelas potencialmente excessivas.

A STIMA alega que a ORION apresentou **apenas um atestado de capacidade técnica**, emitido por uma entidade privada (ONG), e não múltiplos atestados, como constou em ata.

Os **balanços patrimoniais e demonstrações de resultado da ORION** não seriam compatíveis com o volume de serviços indicado no atestado técnico, apontando, especialmente:

A recorrente afirma que a ORION não atendeu corretamente à exigência editalícia referente ao seguro, pois teria apresentado **carta de fiança emitida por garantidora privada não bancária**, em vez de **apólice de seguro**, conforme exigido no edital.

Com base nas alegações acima, a STIMA requer:

1. **O conhecimento e provimento do recurso administrativo;**
2. **A reconsideração da decisão que desclassificou a STIMA**, reconhecendo a exequibilidade de sua proposta;
3. **A inabilitação da empresa ORION**, por:
suposto preço excessivo;
alegadas falhas na comprovação da capacidade técnica;
inconsistências econômico-financeiras;
e irregularidade na garantia apresentada;
A adjudicação do objeto à STIMA, por ter apresentado, segundo a recorrente, o menor preço global e proposta mais vantajosa.

III. DOS FUNDAMENTOS JURÍDICOS

DA APRESENTAÇÃO DO ATESTADO TÉCNICO.

A empresa STIMA alega que a recorrente apresentou para fins de habilitação técnica somente UM ATESTADO e não ATESTADOS como ficou registrado na ata de sessão.

Impõe-se destacar que a empresa recorrente demonstrou inequívoca falta de atenção à análise dos documentos exigidos na fase de habilitação, revelando leitura incompleta ou interpretação equivocada das exigências editalícias.

| 11.3. Da Habilitação Técnica:

II - A empresa proponente deverá apresentar, 01 (um) Atestado de Capacidade Técnica em seu nome, expedido por pessoa jurídica de direito público ou privado;

3. Da Habilitação Técnica:

II. A empresa proponente deverá apresentar 01 (um) Atestado de Capacidade Técnica em seu nome, expedido por pessoa jurídica de direito público ou privado;

6.4. Da Habilitação Técnica:

II - A empresa proponente deverá apresentar 01 Atestado(s) de Capacidade Técnica em seu nome, expedido por pessoa jurídica de direito público ou privado;

Observa-se que, em todos os documentos licitatórios, a exigência refere-se à apresentação de apenas 01 (um) atestado de capacidade técnica, não se sustentando, portanto, a alegação da recorrente, que revela interpretação equivocada das disposições editalícias.”

A jurisprudência administrativa é firme no sentido de que **não se exige identidade absoluta de valores**, mas sim **compatibilidade técnica e operacional**, especialmente quando:

IV. o objeto é o mesmo ou similar;

V. a execução anterior foi devidamente comprovada;

VI. e a diferença decorre apenas do **incremento quantitativo**, o qual pode ser absorvido por estrutura operacional já existente.

Cumprido destacar que a ampliação de quantidades **não descaracteriza a capacidade técnica**, sobretudo quando a empresa já demonstrou aptidão para executar o mesmo tipo de serviço, utilizando os mesmos métodos, tecnologias e processos, ainda que em menor escala.

Exigir que o atestado corresponda a percentual elevado ou integral do valor licitado, quando **não há alteração qualitativa do objeto**, configuraria **restrição indevida à competitividade**, em afronta aos princípios da isonomia, da ampla concorrência e da seleção da proposta mais vantajosa para a Administração.

O ordenamento jurídico não impõe que a experiência anterior seja idêntica em valor absoluto, mas sim **suficiente para demonstrar a aptidão técnica**, o que resta plenamente atendido no caso concreto.

Assim, é possível caracterizar a veracidade do atestado, senão vejamos:

Informações gerais do arquivo:

Nome do arquivo: Modelo_de_atestado_Orion_Dig_Ong_Paspas_assinado.pdf
Hash: 818461eff6ed7215caef720c72d5b8e8b71266ed092ed1674afade70c65a82a
Data da validação: 21/01/2026 13:40:28 BRT

Informações da Assinatura:

Assinado por: ALEX FERNANDES DE OLIVEIRA
CPF: ***.465.895-**
Nº de série de certificado emitente: 0xc9b2d6624d43fcfe
Data da assinatura: 02/01/2026 14:16:32 BRT



Assinatura aprovada.

IV. DOS BALANÇOS PATRIMONIAIS

A presente manifestação técnica tem por objeto a análise e confronto dos dados contábeis apresentados pela empresa ORION TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA, especialmente no que se refere à alegação de inexistência de receita bruta e de serviços prestados no exercício de 2022, em comparação com os documentos de faturamento e demonstrações contábeis anexados.

A empresa sustenta que:

- O **Ativo Total** apresentava saldo inicial em 2022 no valor de **R\$ 60.000,00**, e saldo final em 2023 no valor de **R\$ 133.200,00**;
- A **Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)** indicaria, no exercício anterior (2022):
 - o **Receita Bruta:** R\$ 0,00;
 - o **Serviços Prestados:** R\$ 0,00.

Com base nesses dados, a empresa conclui que **não houve faturamento no exercício anterior**.

Constam nos autos **declarações formais de faturamento**, assinadas por profissional contábil habilitado, informando que a empresa obteve:

- **Faturamento bruto total de R\$ 75.000,00** no período correspondente aos **últimos 12 meses de 2023**;
- **Faturamento bruto total de R\$ 75.000,00** no período correspondente aos **últimos 12 meses de 2024**.

Os documentos apresentam:

- Discriminação mensal de receitas;
- Identificação completa da empresa;
- Assinatura de contador com número de CRC válido.

Tais declarações configuram **prova documental de receita operacional efetiva**, incompatível com a alegação de inexistência de serviços prestados.

A análise das demonstrações contábeis anexadas evidencia que:

- A **Receita Bruta de Vendas e Serviços** totaliza **R\$ 75.000,00**;
- As **deduções da receita bruta**, referentes ao **Simples Nacional**, somam **R\$ 11.625,00**;
- O **Lucro do Exercício** apurado é de **R\$ 61.575,00**.

Tecnicamente, não é possível a apuração de lucro sem a existência de receita.

A presença de lucro líquido comprova, de forma inequívoca, que **houve faturamento e prestação de serviços no período.**

Observa-se ainda que o **Patrimônio Líquido** da empresa evoluiu da seguinte forma:

- Capital Social: **R\$ 60.000,00**;
- Lucros Acumulados: **R\$ 61.575,00**;
- Patrimônio Líquido totalizando **R\$ 121.575,00**, com evolução posterior para **R\$ 183.150,00**.

Tal crescimento patrimonial decorre diretamente de **resultados positivos apurados em exercícios anteriores**, o que novamente **pressupõe a existência de receita operacional.**

A empresa **ORION TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA** efetivamente **aferiu receita e prestou serviços**, sendo tecnicamente im procedente qualquer afirmação em sentido contrário.

V. DA APÓLICE

O edital prevê a obrigatoriedade de apresentação de apólice de seguro destinada à cobertura de riscos relacionados ao objeto contratual, especialmente no tocante à guarda e preservação do acervo.

Todavia, não há previsão expressa no instrumento convocatório de que a apólice deva ser apresentada na fase de habilitação, tampouco como condição prévia à participação na disputa, mas sim como requisito relacionado à execução contratual.

A exigência de seguro, pela sua própria natureza jurídica, pressupõe a definição do risco, do valor segurado, do prazo contratual e do local exato de execução, elementos que somente se tornam plenamente determinados após a adjudicação do objeto ao licitante vencedor.

Antes da conclusão do certame, não há certeza jurídica quanto à contratação, o que torna antieconômica, desarrazoada e até inviável a contratação prévia de apólice de seguro, especialmente considerando os custos envolvidos e a possibilidade de não adjudicação do objeto ao licitante.

Exigir a contratação antecipada de seguro impõe ônus excessivo e desnecessário, restringindo indevidamente a competitividade do certame.

O Tribunal de Contas da União (TCU) possui entendimento pacífico no sentido de que garantias e seguros relacionados à execução contratual devem ser exigidos apenas do licitante vencedor, e não como condição de habilitação.

Ressalta-se que não há qualquer recusa ou impossibilidade de apresentação da apólice de seguro, mas apenas a observância do momento juridicamente adequado para sua contratação.

A empresa **compromete-se formalmente** a apresentar a **apólice de seguro exigida no edital, integralmente compatível com as coberturas requeridas, antes da assinatura do contrato**, caso venha a lograr-se vencedora do certame.

VI. DA EXEQUIBILIDADE

Para que uma proposta seja considerada inexequível, é imprescindível a apresentação de evidências que demonstrem a presença de preços irrisórios, simbólicos ou significativamente discrepantes em relação aos valores de mercado. A Recorrente não conseguiu substanciar essa alegação, limitando-se a fazer declarações genéricas desprovidas de fundamento ou prova concreta de que a Recorrida não seria capaz de arcar com os custos estipulados pelo contrato.

O ordenamento jurídico impõe a rejeição ao instrumento recursal, assim vejamos:

LICITAÇÃO PÚBLICA - MANDADO DE SEGURANÇA - LIMINAR PARA SUSPENSÃO DE CONTRATO COM A EMPRESA VENCEDORA - ALEGAÇÃO DE IRREGULARIDADE FORMAL DA PROPOSTA - PREÇO INEXEQUÍVEL NÃO DEMOSTRADO. (...) 2. Simple alegação de que um preço é inexequível não é suficiente para que se interrompa o processo licitatório. É necessário que a parte interessada demonstre cabalmente que o preço cotado não corresponde à realidade dos custos, ainda mais em sede de mandado de segurança onde a prova deve ser pré-constituída. 3. Precedentes jurisprudenciais do TRF/a Região e do STJ. 4. Agravo de instrumento provido.

Conforme as lições de Lucas Rocha Furtado, representante do Ministério Público junto ao Tribunal de Contas da União, existem alguns requisitos que devem ser respeitados ao realizar a desclassificação de uma proposta, senão vejamos:

“A desclassificação de uma proposta pode ter dois fundamentos básicos: vícios formais e preço. O primeiro fundamento, indicado no art. 48, I, da Lei nº 8.666/93, suscita algumas dúvidas porque desconformidades insignificantes entre as propostas e o edital não devem dar causa à desclassificação. A desconformidade ensejadora da desclassificação de uma proposta deve ser substancial e lesiva à Administração ou aos outros licitantes. É preferível admitir proposta com vícios formais de apresentação, mas vantajosa no conteúdo, do que desclassificá-la por rigorismo formal e incompatível com o caráter competitivo da licitação. O referido autor, ainda, lembra que, embora se presuma que determinados requisitos impostos pelo edital são relevantes, o rigor em sua exigência não deve ser

aplicado de forma a prejudicar a própria administração”.
(FURTADO, Lucas Rocha. Curso de Licitações e contratos administrativos. São Paulo: Fórum. 2007. P. 255)

A estratégia de recorrer com base em argumentos sobre "preços inexequíveis" é a última medida tomada pelo licitante perdedor que tenta reverter o resultado de uma licitação, cuja proposta vencedora não conseguiu ser superada.

Neste mesmo sentido, conforme a jurisprudência:

IMPROBIDADE ADMINISTRATIVA. LICITAÇÃO. INEXEQUIBILIDADE DA PROPOSTA VENCEDORA. INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS. IMORALIDADE ADMINISTRATIVA. IMPROCEDÊNCIA 1. A aferição da exequibilidade de preço ofertado em licitação pública (Lei no 8.666/93, art. 44, § 3o) deve ser avaliada à luz das circunstâncias concretas da contratação. Interpretação e aplicação restritiva que se impõem, em respeito à liberdade de iniciativa e de organização da atividade empresarial por parte do licitante. 2. A interpretação do art. 109, § 4o, da Lei de Licitações deve ser no sentido de validar a conduta da autoridade superior que, ao apreciar decisão de retratação de Comissão de Licitação, justificadamente entenda pela adjudicação do objeto do certame ao licitante que se sagrara vencedor, afastando a desclassificação decretada na origem. 3. Inocorrência de favorecimento de licitante, bem como ausente comprovação de prática de imoralidade administrativa. 4. Recurso a que se nega provimento (TRF-2 - AC: 267727 RJ 2001.02.01.024106-1, Relator: Desembargador Federal LUIZ PAULO S ARAUJO Fo/no afast. Relator, Data de Julgamento: 17/09/2008, SÉTIMA TURMA ESPECIALIZADA, Data de Publicação: DJU - Data: 25/09/2008 - Página: 271)

Sendo assim, para que o direito conferido ao licitante possa ser exercido de forma eficaz, é necessário que os critérios para avaliar a inexequibilidade sejam conhecidos por ele. Isso implica que tais critérios devem estar claramente descritos no edital.

De fato, uma proposta não pode ser classificada como inexequível meramente com base na incapacidade do licitante perdedor em executá-la ou na adoção de um modelo menos eficiente e econômico. As condições econômico-financeiras do licitante e de sua proposta não devem ser consideradas como critérios de exequibilidade. O ponto relevante reside na capacidade da licitante vencedora de executar o contrato dentro do valor proposto.

Além disso, a Recorrida apresentou preços legítimos, regulares e em conformidade com os padrões e práticas do mercado, como claramente evidenciado nos autos do processo licitatório.

Portanto, não subsiste fundamento para a desclassificação da proposta vencedora, uma vez que não há qualquer violação ao edital por parte da Recorrida. Os preços propostos estão de acordo e são viáveis, em conformidade com os custos envolvidos na prestação do serviço e com o escopo do objeto a ser contratado, conforme estipulado no edital e justificado de maneira adequada,

incluindo uma margem de lucro razoável. Ademais, não há critério estabelecido no edital do pregão que justifique o recurso interposto pela recorrente.

A apresentação dos preços propostos é de responsabilidade única e exclusivamente da licitante, conhecedora dos seus custos e encargos necessários para execução dos serviços.

A recorrente sequer se dá ao trabalho de apresentar fatos que corroboram com seu argumento. E, obviamente, não poderia fazê-lo, considerando que a proposta apresentada é plenamente exequível.

A própria instrução normativa, que, aliás, encontra-se atualizada pela disposição do art. 34, parágrafo único, da IN SEGES/ME Nº 73/2022, afirma que é indício de inexecuibilidade, as propostas ofertadas abaixo de 50% do valor orçado pela Administração:

“Art. 34. No caso de bens e serviços em geral, é indício de inexecuibilidade das propostas valores inferiores a 50% (cinquenta por cento) do valor orçado pela Administração. Parágrafo único. A inexecuibilidade, na hipótese de que trata o caput, só será considerada após diligência do agente de contratação ou da comissão de contratação, quando o substituir, que comprove:
I - que o custo do licitante ultrapassa o valor da proposta; e
II - Inexistirem custos de oportunidade capazes de justificar o vulto da oferta.”

O Tribunal de Contas da União já se manifestou a respeito, conforme pode ser observado através do Acórdão 963 – Plenário:

No fornecimento de bens ou na prestação de serviços em geral, há indício de inexecuibilidade quando as propostas contêm valores inferiores a 50% do valor orçado pela Administração. Nesses casos, deve o agente ou a comissão de contratação realizar diligência, pois a confirmação da inviabilidade da oferta depende da comprovação de que o custo do licitante ultrapassa o valor da proposta e, concomitantemente, de que inexistem custos de oportunidade capazes de justificar o vulto da oferta (art. 34, caput e parágrafo único, da IN Seges/ME 73/2022). O parâmetro objetivo para aferição da inexecuibilidade das propostas previsto no art. 59, § 4º, da Lei 14.133/2021 (75% do valor orçado pela Administração) diz respeito apenas a obras e serviços de engenharia.

Ora, o caso da proposta da licitante arrematante no valor global de R\$ 38.996.200,00 corresponde à 57,14% do valor orçado pela Administração, com um preço do qual se responsabiliza estritamente em executar, conforme declarações apresentadas, inexistindo assim qualquer indício de exequibilidade.

A licitante vencedora tenta minimizar a gravidade da controvérsia afirmando que a diferença entre sua proposta e a da empresa ORION seria de “apenas” R\$ 29.496.000,00, valor que os Municípios consorciados teriam que suportar.

Ocorre que tal argumento inverte completamente o foco da análise de controle.

A questão central não é a diferença entre propostas regulares, mas sim a origem artificial do menor preço apresentado, obtido mediante erro material grave e omissão deliberada de custos obrigatórios.

Basta observar que, no **Item 03 – Guarda de Documentos**, a própria planilha de custos da vencedora calcula o valor **considerando apenas 1 (um) mês**, quando a unidade contratual é **mensal, para vigência anual**, suprimindo **11 meses de custo**, o que gera uma **diferença de aproximadamente R\$ 13.868.800,00**.

Diante disso, impõe-se o seguinte questionamento:

Seria razoável supor que os órgãos de controle — como TCE-MG e Ministério Público — aceitariam como regular uma proposta que se viabiliza exclusivamente pela OMISSÃO de mais de R\$ 13 milhões em custos obrigatórios, apenas para aparentar vantagem econômica no certame?

A análise da proposta apresentada pela empresa STIMA evidencia inconsistências econômicas relevantes que comprometem sua viabilidade prática e jurídica, nos termos da legislação aplicável às contratações públicas.

Diferença apurada

R\$ 15.129.600,00 – R\$ 1.260.800,00 =

R\$ 13.868.800,00 (treze milhões, oitocentos e sessenta e oito mil e oitocentos reais)

Trata-se, portanto, de **erro material objetivo**, que **não pode ser corrigido em sede de diligência**, pois sua correção implicaria **majoração significativa do preço ofertado**, em afronta aos princípios da isonomia, do julgamento objetivo e da vinculação à proposta.

O edital do Pregão nº 025/2025 prevê expressamente a desclassificação de propostas cujo valor seja manifestamente inexequível, especialmente quando o preço ofertado se distancia de forma substancial do orçamento estimado pela Administração, cabendo ao licitante, nesses casos, demonstrar de forma técnica e documental a plena capacidade de execução do objeto.

No caso em exame, a proposta apresentada pela STIMA revelou desconto extremamente elevado em relação ao valor de referência, superando, com ampla margem, os parâmetros usualmente aceitos como razoáveis. Tal circunstância, por si só, já configura indício objetivo de inexequibilidade, nos termos da Lei nº 14.133/2021 e da regulamentação infralegal aplicável.

Portanto, cabe única e exclusivamente à licitante a responsabilidade pelo preço proposto, sendo este considerado plenamente exequível, conforme declarado pela licitante, e comprovado através da expertise na execução de objetos semelhantes, não atribuindo qualquer risco perante o órgão licitante, devendo-se manter irretocável a decisão que considerou habilitada a proposta ofertada, sendo a proposta mais vantajosa para a Administração.

Por fim, cumpre pontuar a decisão do Tribunal de Contas da União, quando da análise de casos análogos, a saber:

“Como a Administração não conhece, de antemão, a estrutura detalhada de custos das empresas, e nem poderia saber aprioristicamente todas as razões que levam um proponente a apresentar valores reduzidos, é perfeitamente possível que uma licitante, por meio de argumentos razoáveis, justifique o preço oferecido. Foi esse o argumento central que pautou a jurisprudência deste Tribunal sob a égide da Lei 8.666/1993, cristalizada na Súmula nº 262, que, a meu ver, merece nossa deferência mesmo diante da nova redação constante na Lei nº 14.133/2021.” (Acórdão 465/2024-Plenário.Relator: Jhonatan de Jesus)

Deste modo, tendo sido devidamente comprovado e declarado expressamente a exequibilidade do preço ofertado, não há outra medida, se não a manutenção da decisão que habilitou e aceitou a proposta apresentada

Item	Unidade	Discriminação	Quantid.	Média	Total
1	Unitário	Aquisição de Software GED com armazenamento de dados em nuvem e rotina de backup com atualizações mensais, com fornecimento de código fonte, com instalação do Sistema de GED, com migração de Dados para Software e Integração entre Sistemas disponibilizados, com suporte técnico e manutenção corretiva.	12	3.750,00	45.000,00
2	Folha	Digitalização e Indexação dos documentos.	20.000.000,00	1,72	34.400.000,00
3	Mensal (caixa)	Guarda e transporte de documentos físicos em ambiente controlado e seguro, quantidade de caixas arquivo estimado: 160.000 caixas. consulta a documento físico com prazo padrão; e urgência conforme TR.	160.000	7,82	1.251.200,00
4	caixa	Prestação de serviços de tratamento documental	40.000	88,33	3.533.200,00

Valor total: 38.996.200,00 (Trinta e oito milhões, novecentos e noventa e seis mil e duzentos reais.)

O certame vem sendo conduzido com muita seriedade pelo pregoeiro e de forma eficiente, e a atitude da licitante recorrente é uma afronta direta, pois não se trata de uma atitude responsável e comprometida com os princípios que regem qualquer processo licitatório.

Nessa linha é a lição de Marçal Justen Filho:

“A eficiência consiste em considerar a atividade administrativa sob prisma econômico e político, fazendo com que os resultados obtidos sejam os melhores. Não basta honestidade e boas intenções para validação de atos administrativos. A economicidade impõe adoção da solução mais conveniente e eficiente sob o ponto de vista da gestão dos recursos públicos”

(Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 18ª ed., São Paulo: RT, 2019, p. 70)

Portanto, o pregoeiro ao analisar a proposta ofertada está em perfeita sintonia com os princípios constitucionais e legais que norteiam os processos de contratação pública, sem afetar negativamente a competitividade.

Importante destacar que a análise da exequibilidade não se resume à simples comparação entre propostas concorrentes, mas à verificação da coerência interna da oferta com os custos efetivos necessários à execução contratual. Propostas que aparentam vantagem econômica, mas se sustentam em omissões de custos ou premissas incompatíveis com a realidade operacional, não atendem ao interesse público.

Nesse sentido, a jurisprudência dos órgãos de controle é firme ao afirmar que a busca pela proposta mais vantajosa não se confunde com a aceitação do menor preço a qualquer custo, especialmente quando há risco concreto de inadimplemento contratual, paralisação dos serviços ou futuros pedidos de reequilíbrio econômico-financeiro.

Diante desse cenário, resta caracterizado que a proposta da empresa STIMA não atende aos requisitos mínimos de exequibilidade exigidos pelo edital e pela legislação vigente, sendo correta e juridicamente fundamentada a sua desclassificação, como medida necessária à preservação da legalidade, da isonomia entre os licitantes e da adequada proteção do interesse público.

O desconto apresentado pela empresa STIMA na proposta comercial merece exame criterioso, à luz dos parâmetros legais de exequibilidade e dos princípios que regem as contratações públicas.

Conforme os valores constantes nos autos, a proposta final da STIMA representa **redução extremamente acentuada em relação ao valor estimado pela Administração**, alcançando percentual significativamente superior aos limites que a legislação e a jurisprudência dos órgãos de controle reconhecem como aceitáveis sem comprovação técnica robusta.

Descontos dessa magnitude constituem **indício objetivo de inexecuibilidade**, nos termos do art. 59 da Lei nº 14.133/2021, especialmente quando ultrapassam o patamar de 50% do valor de referência, exigindo do licitante demonstração clara, detalhada e consistente da viabilidade econômica da execução do objeto.

No caso concreto, embora tenha sido oportunizada a apresentação de justificativas, verificou-se que o desconto concedido **não decorre de ganho de eficiência comprovado, inovação tecnológica ou economia de escala devidamente demonstrada**, mas sim de **premissas frágeis na composição dos custos**, incluindo inconsistências temporais e omissão de despesas essenciais.

Importante ressaltar que o desconto excessivo, quando não sustentado por elementos técnicos idôneos, **não representa economia real para a Administração**, mas risco concreto de



execução deficiente, interrupções contratuais, pedidos futuros de reequilíbrio econômico-financeiro ou até mesmo inadimplemento.

A jurisprudência do Tribunal de Contas da União é firme no sentido de que a Administração deve rejeitar propostas que, embora aparentemente vantajosas pelo preço, **não demonstrem condições objetivas de cumprimento do contrato**, sob pena de violação aos princípios da seleção da proposta mais vantajosa, da eficiência e da segurança jurídica.

Nos termos da Lei nº 14.133/2021, compete ao Pregoeiro zelar pela seleção da proposta mais vantajosa, **afastando ofertas que aparentem vantagem econômica apenas em razão de omissão ou supressão de custos obrigatórios**.

VII. DO REQUERIMENTO.

Em face do exposto, requer o provimento das presentes contrarrazões, para o fim de que seja improvido o recurso administrativo interposto pela empresa **STIMA CONSULTORIA E ASSESSORIA ESPECIALIZADA EM GESTÃO PÚBLICA E EMPRESARIAL LTDA**.

Nestes termos,

Pede Deferimento.

Carazinho, 23 de janeiro de 2026.

Bruno Roger Rodrigues de Oliveira – Sócio Administrador
CPF: 017.132.470-62 RG: 1093126983
Orion TI CNPJ: 32.016.316/0001-68
Fone: 51 98345 1005 e-mail: contato@orionti.com.br